

**ПОТОК
УПРАВЛЕНИЕ**
Зал 1

**ПОТОК
ПРОДАЖИ**
Зал 2

**БИЗНЕС-
ЭПИЦЕНТР**
Зал 3

09:00—10:00 Регистрация

10:00

10:00 — 11:00

«Правильное привлечение клиентов»

Игорь Манн

**11:00
-12:00**

**Презентация обновлений
сервиса Битрикс24**

Сергей Рыжиков, 1С-Битрикс

12:00—12:30 Перерыв

12:30

12:30 — 13:00

**«Архитектура прорыва: как вывести
компанию на качественно новый уровень»**

Филипп Гузенюк, Эксперт в области лидерства, партнер Института Коучинга Санкт-Петербурга, автор проекта «Счастье в деятельности».

13:00

13:00 — 13:30

**ВeeFREE: работа - это результат. Проект
внедрения удаленной работы в «Билайн»**

Соболева Татьяна, директор по работе с персоналом и организационному развитию, Западный регион, «ВымпелКом»

12:30 — 13:00

**«Как объяснить клиенту, что ваше
предложение выгодное: приемы
отстройки на конкурентном рынке.»**

Дмитрий Кот, Агентство продающих текстов, автор книг по копирайтингу, email-маркетингу

13:00 — 13:30

**«Воронка продаж - или петля лояльности?
О повторных продажах»**

Михаил Беляев, руководитель офиса 1С-Битрикс в Санкт-Петербурге

12:30 — 13:30

**Главные правила делегирования: что
работает, а что - нет**

Эксперт Анна Сущевская, преподаватель бизнес-школы АМИ

**Самоуправление в команде: что нужно
сделать руководителю, что бы
сотрудники сами принимали решения.**

Ольга Котова, преподаватель Открытой Школы Бизнеса, профессиональный коуч, консультант по управлению персоналом

**Дополнительные источники: где искать
полезную информацию про ваших
клиентов и их сотрудников?**

Игорь Березкин, консультант Открытой Школы Бизнеса, руководитель проектов и собственник Digital-агентства SelTec

13:30—14:30 Перерыв

14:30

14:30 — 15:30

**«Стратегия: есть ли вы в будущем и есть
ли у вас будущее?»**

Игорь Дубинников, Основатель и генеральный директор инвестиционной компании AAA TRUST Преподаватель и коуч Московской школы управления Сколково

15:30

15:30 — 16:00

**«Что такое Agile и чем он может быть
вам полезен»**

Михаил Беляев, руководитель офиса 1С-Битрикс в Санкт-Петербурге

14:30 — 15:30

«Переговорные стратегии: как выбрать.»

Дмитрий Коткин, Руководитель Петербургской школы переговорщиков «Шип», бизнес-консультант, ассистент Восточно-Европейского Гештальт института

15:30 — 16:00

**«Подбор руководителя отдела продаж:
секреты и лайфхаки»**

Андрей Прохоренко, эксперт по системному управлению, ПРОдело.рф

14:30 — 16:00

**«Классические Инструменты
маркетинга, которые работают»**

Эксперт Дмитрий Кот, руководитель Агентства Продающих текстов

**Мотивация в отделе продаж:
работающие приемы**

Эксперт Сергеев Алексей, генеральный директор тренингового агентства "Мастер класс"

**В каких ситуациях важны качества
лидера, а в каких - менеджера.**

Эксперт Маргарита Датская, президент бизнес-школы АМИ

16:00—16:30 Перерыв

16:30

16:30 — 17:30

**«Бизнес-дарвинизм. Выживают только
сильнейшие.»**

Владимир Маринович, основатель Бизнес Школы ВВЕРХ, эксперт по созданию команд

17:00

16:30 — 17:00

«Мотивация и с чем ее едят»

Олаф Хауэр, International Master Coach, член совета директоров компаний в структуре ГИПХ

17:00 — 17:30

**«Построение отдела продаж: от хаоса
к системе. Ключевые элементы и
типичные ошибки.»**

Евгений Орлан, основатель школы системных продаж «Атланты бизнеса», ex-региональный директор Groupo

**ТОП процессов в продажах, которые
нужно автоматизировать в первую очередь**

Игорь Березкин, консультант Открытой Школы Бизнеса, руководитель проектов и собственник Digital-агентства SelTec

16:30 — 17:30

**10 лучших идей, чтобы повысить
лояльность клиентов и запустить
«сарафан»**

Ирина Матвеева, эксперт по клиентскому сервису, управляющий партнер Escalate, партнер Открытой Школы Бизнеса, In.Praktika

**Принципы формирования команды:
как отбирать людей и распределять роли.**

Эксперт Анастасия Цымбал, директор по развитию бизнес-школы АМИ

17:30—18:00 Перерыв

18:00

18:00 — 19:00

«Удержание клиентов: 1+4+1»

Игорь Манн

ТОП5 Инструментов продаж в B2B.

Эксперт Сергеев Алексей, генеральный директор тренингового агентства "Мастер класс"

19:00 - 19:30 Окончание мероприятия